

# 60 Jahre



# GRUSSWORTE



Hannelore Kraft, Ministerpräsidentin des Landes Nordrhein-Westfalen

Die Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen genießt einen exzellenten Ruf. Mit ihrem Engagement und Know-how fördert und stärkt sie seit 60 Jahren unseren Mittelstand, begleitet den Strukturwandel im Land und leistet so einen wichtigen Beitrag für die gute Entwicklung des Wirtschaftsstandortes NRW. Seit ihrer

Es war das Handwerk, das in Nordrhein-Westfalen 1955 die erste Kreditgarantiegemeinschaft gründete und damit eine Vorreiterrolle für vier weitere Branchen übernahm, die seinem Beispiel folgten. Der Grundgedanke, der zur Gründung der Kreditgarantiegemeinschaften führte, ist auch nach 60 Jahren noch aktuell: die Lösung von Finanzierungsproblemen in solidarischer Selbsthilfe. Heute nimmt diese Aufgabe die Bürgschaftsbank für acht Branchen und seit 1993 zusätzlich für die Freien Berufe wahr.

Ihre erfolgreiche Arbeit als steuerbefreite Selbsthilfeeinrichtung der mittelständischen Wirtschaft wäre indes nicht möglich ohne die Rückbürgschaften des Landes Nordrhein-Westfalen und des Bundes. Sie sind seit Jahrzehnten verlässliche Partner für

Gründung ist sie für unzählige Existenzgründer – seien es investitionsbereite kleine und mittlere Unternehmen oder Freiberufler – stets ein guter und verlässlicher Partner gewesen. Damit ist die Bank ihrem Leitspruch, dass sinnvolle Investitionen nicht an fehlenden Sicherheiten scheitern dürfen, auf beeindruckende Weise gerecht geworden.

Diese Haltung und Risikobereitschaft treffen wir im Bankensektor leider viel zu selten an. Die Bürgschaftsbank und ihre Rechtsvorgängerinnen dagegen haben als „Partner im Risiko“ der mittelständischen Wirtschaft in 60 Jahren Bürgschaften und Garantien von insgesamt rund 3,6 Milliarden Euro zur Verfügung gestellt und damit in enger Kooperation mit dem Land

die effiziente und lösungsorientierte Fördertätigkeit der Bürgschaftsbank. Einen maßgeblichen Beitrag dazu leisten nicht zuletzt die sie tragenden Gesellschafter, deren Branchen-Know-how und fachspezifische Expertise sich in der Arbeit des Bürgschaftsausschusses und des Sachverständigenrats widerspiegeln.

Für die mittelständische Wirtschaft in Nordrhein-Westfalen ist die Bürgschaftsbank zu einer unverzichtbaren Institution geworden. Allein seit ihrer Gründung 1989 hat sie nahezu 15.000 Ausfallbürgschaften mit einem Volumen von insgesamt 2,4 Milliarden Euro zugesagt. Profitiert haben davon Unternehmen aller Branchen, Freiberufler und eine Vielzahl von Existenzgründern, deren Förderung zur Kernkompetenz der Bürgschaftsbank

Nordrhein-Westfalen die Realisierung von Projekten mit einem Investitionsvolumen von 9 Milliarden Euro ermöglicht. Ein besonderer Grund zur Freude ist, dass die Bürgschaften und Garantien der Bürgschaftsbank NRW seit 1989 zur Schaffung von fast 45.000 neuen und zur Sicherung von mehr als 128.000 bestehenden Arbeitsplätzen in Nordrhein-Westfalen beigetragen haben.

Meinen Dank für diese Erfolge und meine herzlichen Glückwünsche an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bürgschaftsbank verbinde ich mit der Bitte, auch in Zukunft sinnvolle Investitionen in die Zukunft unseres Landes und seiner Menschen möglich zu machen.



Meinolf Niemand, Vorsitzender des Aufsichtsrats der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH

gehört. Dass einige geförderte Gründer heute technologisch führend auf ihrem Gebiet sind oder sogar in der Weltmarktspitze mitmischen, gehört auch zur Erfolgsgeschichte der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen.



**HISTORIE** Die historischen Wurzeln der Bürgschaftsbank NRW reichen bis ins Jahr 1955 zurück, als die erste von fünf Kreditgarantiegemeinschaften gegründet wurde. Damals begann eine Erfolgsgeschichte, die seit 60 Jahren andauert.

Länger als er ist keiner an Bord: **Norbert Steinfels** arbeitet seit 35 Jahren für die Bürgschaftsbank und ist deren dienstältester Berater.

Effiziente Fördertätigkeit: Zum 60-jährigen Bestehen wartet die Bürgschaftsbank mit **beeindruckenden Zahlen** auf.

## ERFOLGREICH MIT BÜRGSCHAFT



In einer Backstube in Köln-Riehl entstehen Tag für Tag ausgefallene Patisserie-Kreationen, die ihresgleichen suchen. Die Firma **TörtchenTörtchen** ist immer gut für eine leckere Idee.

Mit kanadischem Wildreis fing für **Ralf Bos** alles an. Heute kaufen bei Deutschlands „Trüffelpapst“ Sterne-Köche ihre exotischen Zutaten ein.

Werbeartikel, Gartenzubehör und ultraleichte Koffer: Die **Mülheimer Weles GmbH** verkauft im Internet, was immer dort auf Nachfrage trifft. Ihr Geschäftsprinzip heißt „trial and error“.

Die **Beyer Global Healthcare GmbH** finanziert ihr weiteres Wachstum mit einer stillen Beteiligung der KBG von einer Million Euro.

Gewicht kann in diesem Sport über Sieg oder Niederlage entscheiden: Möglichst leicht sind deshalb die Komponenten, die die **CP autosport GmbH** für den automobilen Rennsport entwickelt und produziert.

„Die drei Bürgschaften waren für mich Gold wert“, sagt **Karsten Koert**. In gerade mal zehn Jahren etablierte sich die **Schleifstein Maschinenteknik GmbH** in der Weltmarktspitze – ein hidden champion aus Siegen.



Eine Bürgschaft ebnete **Ortwin Goldbeck** 1969 den Weg zum eigenen Unternehmen. Heute ist die **Bielefelder Goldbeck GmbH** führend im gewerblichen und kommunalen Hochbau.

Dass **Jörg Manz** und seine Familie heute sieben Fachmärkte im Franchisesystem „**BabyOne**“ besitzen, verdanken sie auch der Bürgschaftsbank.

## DAS GESICHT DER BANK

- 4** In Summe bilden sie das Gesicht der Bürgschaftsbank – ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Was sie verbindet, sind Ideen und Know-how, Leistungsbereitschaft und Problemlösungskompetenz. **18**
- 6**
- 9**

## IMPRESSIONEN EINES TAGES

- 10** An diesen Tag im Mai 2015 dürften sich die Gäste noch lange erinnern: Mit **Garrelt Duin**, Minister für Wirtschaft, Energie, Mittelstand und Handwerk des Landes Nordrhein-Westfalen, und **Meinolf Niemand**, Aufsichtsratsvorsitzender der Bürgschaftsbank NRW, feierten sie das **60-jährige Bestehen** der Bürgschaftsbank im Neusser Zeughaus. **20**
- 11**
- 12**

**13**



Leichte Komponenten bei der **CP autosport GmbH**

**14**

**14**

**15**



**16**

Mit „**BabyOne**“ erfolgreiche Franchisenehmer

BÜRGSCHAFTSBANK IST INTEGRALER BESTANDTEIL NORDRHEIN-WESTFÄLISCHER WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG

## Seit 60 Jahren Partner im Risiko für den Mittelstand



erlebte einen außergewöhnlichen Aufschwung. Doch das Kreditangebot war begrenzt: Kleinen und mittleren Unternehmen, die kaum Sicherheiten stellen konnten, fehlte für notwendige Investitionen das Geld.

1953, als VW den 500.000. Käfer baute, sannen die berufsständischen Organisationen auf Abhilfe, und das Handwerk übernahm dabei eine Vorreiterrolle. Der Zentralverband des Deutschen Handwerks regte bundesweit die Gründung von Kreditgarantiegemeinschaften an. Der Grundgedanke ist auch heute noch aktuell: die Lösung von Finanzierungsproblemen in solidarischer Selbsthilfe unter Beteiligung der öffentlichen Hand.

**1955** Am 27. April 1955 wurde - als erste in Nordrhein-Westfalen - die Kreditgarantiegemeinschaft (KGG) des nordrhein-westfälischen Handwerks GmbH mit einem Stammkapital von 128.500 DM gegründet. Gesellschafter waren alle Handwerkskammern in NRW, zahlreiche Fach- und Innungsverbände, die Vereinigte Lebensversicherungsanstalt für Handwerk, Handel und Gewerbe, für die Sparkassen die

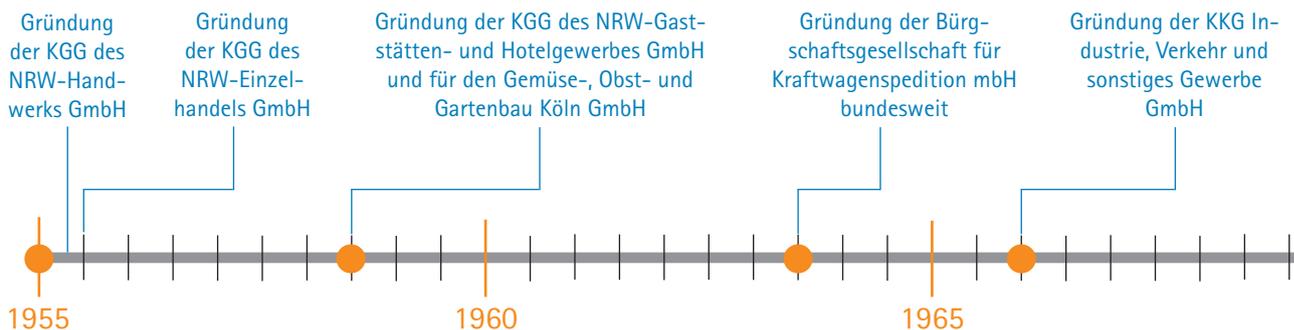
beiden Provinzialbanken/Girozentralen in Düsseldorf und Münster, für die Genossenschaftsbanken die drei Zentralkassen des gewerblichen und ländlichen Sektors sowie die Bundeskreditgarantiegemeinschaft in Bonn.

Die Genehmigung nach §3 Kreditwesengesetz erteilte das nordrhein-westfälische Ministerium für Wirtschaft und Verkehr am 22. August 1955. Land und Bund gewährten der KGG Handwerk eine 80-prozentige Rückbürgschaft, und im Sinne ihrer gemeinnützigen Tätigkeit wurde sie steuerbefreit.

Drei Monate nach Gründung der KGG Handwerk wurde auf den Tag genau im Juli 1955 die Kreditgarantiegemeinschaft des nordrhein-westfälischen Einzelhandels GmbH gegründet; für sie übernahm die KGG Handwerk die Geschäftsbesorgung.

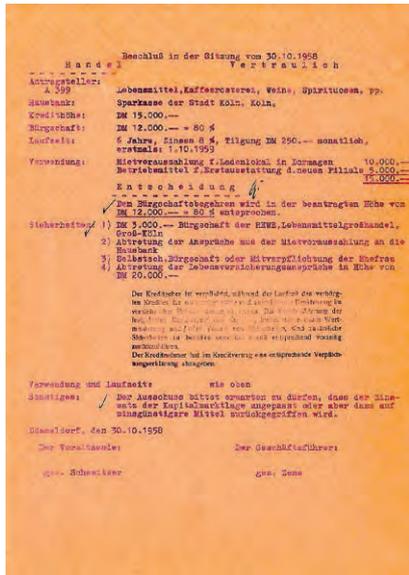
Endlich konnten im Wirtschaftsaufschwung auch schwach kapitalisierte Handwerks- und Einzelhandelsbetriebe investieren. Und sie zögerten nicht, sukzessive gingen Bürgschaftsanträge bei beiden Kreditgarantiegemeinschaften ein.

**E**s waren die Jahre des westdeutschen „Wirtschaftswunders“, das erst in den frühen 1950er-Jahren begann und keineswegs mit der Wirtschafts- und Währungsreform von Juni 1948. Die Wirtschaft in der noch jungen Bundesrepublik Deutschland



Die allererste Bürgschaft bewilligte die KGG Einzelhandel am 2. Dezember 1955: Mit 2.500 DM ging sie für das Darlehen einer Textil-Einzelhändlerin in Recklinghausen ins Obligo. Noch im selben Monat wurden für ein Lebensmittelgeschäft, eine Drogerie und ein Geschäft für Hausratartikel drei weitere Bürgschaften über insgesamt 37.500 DM zugesagt - nachzulesen in der handschriftlich geführten Liste im „Bewilligungsbuch“.

Bei der KGG Handwerk wies das Buch den ersten Eintrag am 9. Dezember 1955 aus: Mit 1.600 Mark wurde der 2.000-DM-Kredit eines Tischlermeisters aus Geseke im Kreis Soest abgesichert. Es folgten im Dezember neun weitere Bürgschaftszusagen über insgesamt 117.400 DM, darunter Friseur-, Bäcker- und Fleischermeister.



**1958** Dem Beispiel von Handwerk und Handel folgten weitere mittelständische Branchen. Die Kreditgarantiegemeinschaft des nordrhein-westfälischen Gaststätten- und Hotelgewerbes GmbH wurde am

4. Februar 1958 gegründet. Unter Federführung der Kreditgarantiegemeinschaft des Deutschen Gartenbaus kam es am 12. Juni 1958 zur Gründung der KGG für den Gemüse-, Obst- und Gartenbau Köln GmbH für Nordrhein-Westfalen und Rheinland-Pfalz.

Eine besondere Stellung nahm die am 28. Februar 1964 gegründete Bürgschaftsgesellschaft für Kraftwagen-Expedition mbH ein. Sie arbeitete nicht nur regional in NRW, sondern bundesweit. Die Geschäftsbesorgung übernahm die KGG Handwerk.

**1966** Am 19. Dezember 1966 schloss die Kreditgarantiegemeinschaft Industrie, Verkehr und sonstiges Gewerbe in Nordrhein-Westfalen GmbH mit ihrer Gründung die im gewerblichen Sektor noch bestehende Lücke. Ihre Gesellschafter waren zwölf Industrieverbände, die 20 nordrhein-westfälischen Industrie- und Handelskammern, die Westdeutsche Landesbank, die genossenschaftlichen Zentralkassen und das private Bankgewerbe.

**1984** übernahmen die Kreditgarantiegemeinschaften von der 1971 gegründeten Beteiligungsgarantiegemeinschaft für Nordrhein-Westfalen GmbH die Aufgabe, stille Beteiligungen zu garantieren. Heute nimmt diese Funktion die Bürgschaftsbank wahr.

Mit Ausnahme der KGG Industrie arbeiteten alle Kreditgarantiegemeinschaften unter einem Dach, in einem Gebäude auf der Stromstraße in Düsseldorf. Während die KGG Handwerk mit Rainer Langmaack, die KGG Einzelhandel mit Johann Röhr und die KGG Industrie mit Wolfgang Bodewig hauptamtliche Geschäftsführer hat-

ten, arbeiteten die Geschäftsführer der KGG Gaststätten und der KGG Gartenbau ehrenamtlich. Effizient war die Tätigkeit aller: Bis Juni 1989 hatten die fünf Kreditgarantiegemeinschaften insgesamt 23.000 Bürgschaften bewilligt und den Unternehmen ihrer Branchen damit eine Kreditaufnahme von mehr zwei Milliarden Mark ermöglicht.

Der Entschluss zur Fusion der fünf selbstständigen Kreditgarantiegemeinschaften zur Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH im Juni 1989 reifte in einem längeren Prozess, auf den zahlreiche Beteiligte Einfluss nahmen, erinnert sich Johann Röhr. Der heute 67-jährige Jurist übernahm, zusammen mit Rainer Langmaack und Wolfgang Bodewig, die Geschäftsführung der neu gegründeten Bürgschaftsbank und war bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand 2012 dienstältester Geschäftsführer aller deutschen Bürgschaftsbanken.

Was war letztlich ausschlaggebend für die Fusion? „Es gab nicht nur das Vorbild der neu gegründeten Bürgschaftsbanken in Baden-Württemberg und Niedersachsen. Es waren auch Wirtschaftlichkeitsüberlegungen, zudem favorisierten das Finanzministerium und die Banken einheitliche Ansprechpartner. Das stärkste Motiv für eine Fusion war sicherlich der gemeinsame Wunsch nach Professionalisierung des Bürgschaftsgeschäfts“, sagt Johann Röhr.

Zu den maßgeblichen Wegbereitern der Fusion gehörte Dr. Horst Jordan, seinerzeit Hauptgeschäftsführer der Industrie- und Handelskammer Wuppertal-Solingen-Remscheid und stellvertretender Vorsitzender des Verwaltungsrats der KGG Einzelhandel.

Gründung der Beteiligungsgarantiegemeinschaft für NRW GmbH

Die Kreditgarantiegemeinschaften garantieren jetzt die stillen Beteiligungen

1975

1980

1985

# HISTORIE



Verabschiedung von Walter Bachmann 1980: der Ehrenpräsident der Handwerkskammer Aachen war seit Gründung der Kreditgarantiegemeinschaft des nordrhein-westfälischen Handwerks 1955 Vorsitzender ihres Bewilligungsausschusses.

Er wurde später zum ersten Aufsichtsratsvorsitzenden der neuen Bürgschaftsbank gewählt.

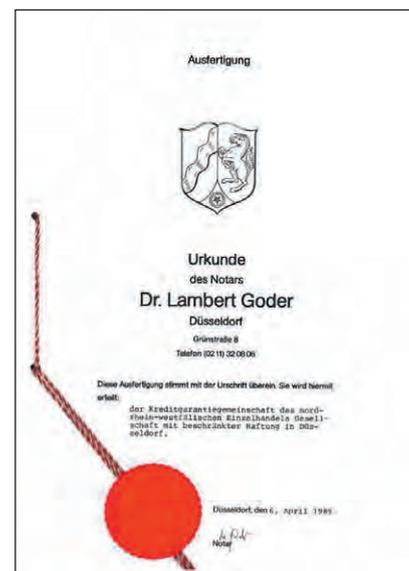
**1989** Obwohl sie grundsätzlich als sinnvoll erachtet wurde, war die geplante „vereinigende Verschmelzung“ der fünf Kreditgarantiegemeinschaften kein Selbstläufer. Sie hatten insgesamt 118 Gesellschafter, und Langmaack und Röhr haben „sicher hundert Veranstaltungen besucht und dort für die Fusion geworben“. Fingerspitzengefühl verlangte nicht zuletzt die Frage, welche der mehr als 60 KGG-Verwaltungsräte im neuen Aufsichtsrat der Bürgschaftsbank mit nur 15 Sitzen Platz nehmen würden und wer als (ehrenamtliches) Mitglied dem Bürgschaftsausschuss angehören würde.

Im Juni jenes Jahres stimmten 118 KGG-Gesellschafter dem notariellen Errichtungs- und Verschmelzungsvertrag zu, bestellten den ersten Aufsichtsrat und den ersten gemeinsamen Bürgschaftsausschuss. Das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen

erteilte der neuen Bank die Erlaubnis, Bankgeschäfte zu betreiben. Die Bürgschaftsbank NRW startete mit einem Stammkapital von 5.040.500 DM und Eigenmitteln von rund 22 Millionen DM. Über ihre Gründung berichteten große regionale und überregionale Tageszeitungen. Tenor: eine neue Förderbank für den Mittelstand.

Jede Kreditgarantiegemeinschaft erhielt eine Ausfertigung des Dokuments, das die Fusion zur Bürgschaftsbank NRW beurkundete.

Seit August 1990 begleitete die Bürgschaftsbank NRW den Aufbau einer selbstständigen Bürgschaftsbank im Land Brandenburg als Patin, beteiligte sich mit 200.000 DM an deren Stammkapital und übernahm zunächst treuhänderisch für das Land Nordrhein-Westfalen Bürgschaften für mittelständische Unternehmen in Brandenburg.



Nach Unterzeichnung des Verschmelzungsvertrags wurde auf die Bürgschaftsbank NRW angestoßen (von links): Lothar Bend (KGG Gaststätten), Rainer Langmaack (KGG Handwerk), Johann Röhr (KGG Einzelhandel), Dr. Heinz Valentin (KGG Gartenbau), Wolfgang Bodewig (KGG Industrie) und Dr. Dr. Lorenz Schmidt-Sagody (KGG Gartenbau). Langmaack, Röhr und Bodewig bildeten die erste Geschäftsführung der Bürgschaftsbank.

Gründung der Bürgschaftsbank NRW

Zwangsatzug aus dem Bürogebäude wegen Asbestgefahr und Umzug in den neu gebauten Flügel der Creditreform

Feier zum 40-jährigen Bestehen der Bürgschaftsbank NRW

1985

1990

1995

2000



Der erste Geschäftsbericht der neu gegründeten Bürgschaftsbank

Von jetzt auf gleich war die Bürgschaftsbank handlungsunfähig. Keiner konnte sagen, wie lange das Dienstgebäude geschlossen bleiben würde. Röhr überlegte fieberhaft, wie der Geschäftsbetrieb in der nächsten Woche überhaupt fortgeführt werden konnte. Er baute noch die Festplatten aus dem Zentralcomputer aus und packte wichtige Akten zusammen. Dann fuhr er nach Hause und griff zum Telefon.



In diesem Gebäude auf der Stromstraße 41 in Düsseldorf arbeiteten die Kreditgarantiegemeinschaften mehr als dreißig Jahre. Die Geschäftstätigkeit der Bürgschaftsbank endete dort abrupt nach nicht einmal einem Jahr, nachdem in den Wänden Asbest entdeckt worden war.

**1990** Im September jenes Jahres schockierte der „Express“ in seiner Kölner Ausgabe die Wirtschafts- und Finanzwelt in Nordrhein-Westfalen mit dieser Schlagzeile: „Gewerbeaufsicht schließt Bürgschaftsbank“. Was war passiert? Zu jener Zeit wurden im Gebäude Stromstraße aus Lärmschutzgründen die Fenster ausgetauscht. Ein leitender Mitarbeiter hegte den Verdacht, in den fensterlosen und an der Seite nun offenen Wänden könne sich Asbest befinden und informierte die Gewerbeaufsicht, nicht aber seine Geschäftsführung. Rainer Langmaack hielt sich in Brandenburg auf, Johann Röhr saß nichts Böses ahnend an seinem Schreibtisch, als an einem Freitagvormittag um kurz nach elf Uhr die Gewerbeaufsicht das Gebäude inspizierte und kurzerhand verfügte: „Bis zwölf Uhr ist hier jeder raus“.

Er rief Prof. Dr. Helmut Rödl an, den Hauptgeschäftsführer des Verbandes der Vereine Creditreform e.V. in Neuss, und schilderte ihm die prekäre Situation der Bürgschaftsbank. Beide waren Mitglieder im selben Tennisclub. Der Anruf bei Rödl erwies sich

Zum 40-jährigen Bestehen der Bürgschaftsbank spielte der Jazzmusiker Chris Barber mit seiner Band im Neusser Zeughaus. Umrahmt wird er von den damaligen Geschäftsführern Johann Röhr mit Ehefrau und Hans-Herbert Strombeck mit Ehefrau (rechts).



„als Glücksfall“. Der Hauptgeschäftsführer ließ seine Mitarbeiter im Creditreform-Gebäude zusammenrücken und stellte der Bürgschaftsbank in der nächsten Woche zwölf arbeitsfähig ausgestattete Büros zur Verfügung. Banken erfuhren von der Notsituation und boten für die Sitzungen des Bürgschaftsausschusses ihre Räumlichkeiten an.

„Sechs harte Monate mit wenig Schlaf“ standen dem Bürgschaftsbank-Geschäftsführer bevor: „Das war der ‚Knaller‘ meiner beruflichen Beanspruchung. Man glaubt, man steht vor einer unlösbaren Aufgabe, aber irgendwie geht es dann doch weiter.“

Es ging weiter für die Bürgschaftsbank, „dank einer Kernmannschaft, die ungeheuer mitgezogen hat“, zusammengeschweißt von einer Ausnahmesituation. „Damals zeigte sich, auf wen man wirklich bauen konnte“, erinnert sich Röhr.

Die nächsten acht Jahre hatte die Bürgschaftsbank ihr Domizil in einem neu gebauten Flügel von Creditreform und seit Juni 1999 – nach einem „katastrophalen Bauverlauf“ – arbeitet sie in ihrem eigenen Gebäude im Neusser Hammfeld.

Umzug ins eigene Gebäude im Neusser Hammfeld

Feier zum 50-jährigen Bestehen der Bürgschaftsbank NRW

2005

2010



„32 Jahre und einen Tag“ hat Johann Röhr als Geschäftsführer der KGG Einzelhandel und später der Bürgschaftsbank NRW gearbeitet. Damit war er der dienstälteste Geschäftsführer aller deutschen Bürgschaftsbanken. Das Bild zeigt ihn anlässlich seiner Verabschiedung 2012 mit dem nordrhein-westfälischen Finanzminister Dr. Norbert Walter-Borjans (links).

**2015** Nicht nur äußere Umstände haben sich in den sechs Jahrzehnten der Existenz der Bürgschaftsbank und ihrer Rechtsvorgängerinnen verändert, auch die Bürgschaftsbank selbst hat sich gewandelt. Während zu KGG-Zeiten überwiegend nach Aktenlage entschieden wurde, auch weil die Bürgschaftssummen deutlich kleiner waren als heute, ist die Bürgschaftsbank seit ihrer Gründung zu einem Dienstleistungsunternehmen geworden. Ihr Tagesgeschäft, früher von Postlaufzeiten bestimmt, heute von sekunden-schnellen E-Mails, läuft mit hoher Taktung. Die betriebswirtschaftlichen und banktechnischen Anforderungen sind gewachsen, die Kontakte zu Bürgschaftsnehmern und Hausbanken sind intensiver geworden, und die Bürgschaftsbank ist zunehmend als Beraterin gefordert.

Einst wie heute ist die Förderung der mittelständischen Wirtschaft die zentrale Aufgabe der Bürgschaftsbank. Entsprechend ihrem Selbstverständnis,

„Partner im Risiko“ zu sein, bürgt sie für Unternehmer und Freiberufler, damit Erfolg versprechende Geschäftsvorhaben nicht an fehlenden Sicherheiten scheitern. So hat sie seit ihrer Gründung 1989 kleinen und mittleren Unternehmen fast 15.000 Ausfallbürgschaften mit einem Volumen von insgesamt 2,4 Milliarden Euro zugesagt. Für den Aufsichtsratsvorsitzenden Meinolf Niemand ist die Bürgschaftsbank NRW damit „zu einer unverzicht-

baren Institution für die mittelständische Wirtschaft geworden“. Ihr besonderes Augenmerk gilt seit jeher der Förderung von Existenzgründern, die die zeitnahe Schaffung neuer Arbeitsplätze erwarten lassen. Mehr als 9.200 Gründungsvorhaben wurden seit 1989 gefördert, mit einem Bürgschaftsvolumen von 1,2 Milliarden Euro. Dass einige geförderte Gründer heute technologisch führend auf ihrem Gebiet sind oder sogar in der

Weltmarktzpitze mitmischen, gehört für Meinolf Niemand „auch zur Erfolgsgeschichte der Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen“.

Im Neusser Hammfeld hat die Bürgschaftsbank NRW seit 1999 ihren Firmensitz.



60 Jahre: Festakt der Bürgschaftsbank NRW

2015

NORBERT STEINFELS ARBEITET SEIT 35 JAHREN FÜR DIE BÜRGSCHAFTSBANK

## Der dienstälteste Berater



Teil der Bürgschaftsbankgeschichte: Bereichsleiter Norbert Steinfels

Mit seiner Bewerbung bei der Kreditgarantiegemeinschaft Handwerk handelte sich der damals 21-jährige Norbert Steinfels zunächst eine Absage ein. Doch sechs Monate später rief KGG-Geschäftsführer Rainer Langmaack den gelernten Bankkaufmann an: Ob denn noch Interesse bestünde? Einen Tag nach seinem 22. Geburtstag fing Steinfels am 1. Oktober 1979 bei der KGG Handwerk an – und blieb bis heute. Mit 35 Jahren Betriebszugehörigkeit ist Norbert Steinfels der dienstälteste

Berater der Bürgschaftsbank. Sein „einschneidendstes Erlebnis“ in dieser Zeit war die asbestbedingte Schließung des Gebäudes auf der Stromstraße durch die Gewerbeaufsicht. In dieser Ausnahmesituation, in der die damalige Belegschaft der Bürgschaftsbank buchstäblich auf der Straße stand, zeigte sich aber auch „ein großartiger Zusammenhalt“. Heute führt der 57-jährige Bereichsleiter das Team für Express Bürgschaften. Besonders geschätzt hat er in dreieinhalb Jahrzehnten „den Mix aus Büroarbeit und Kundenbesuchen vor Ort“.



Norbert Steinfels (2. von rechts) 1987 mit Kollegen der KGG Handwerk

Seit ihrer Gründung 1989 hat die Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen



## 14.981

Bürgschaften und Garantien zugesagt



**2,36** Gesamtwert  
Millarden Euro

**3,07** Kreditsumme  
Millarden Euro



Die zugesagten Bürgschaften sorgen in NRW für ...

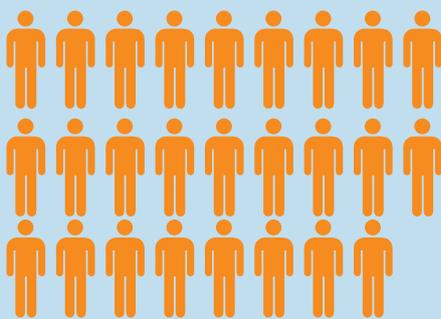
Von der Gesamtbürgschaftssumme von 2,36 Mrd. Euro entfielen ...



## 44.765

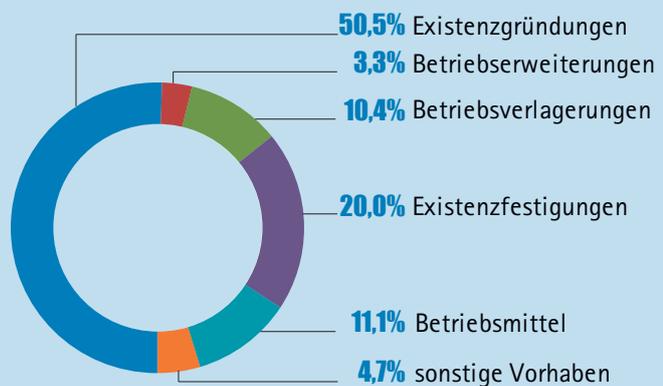
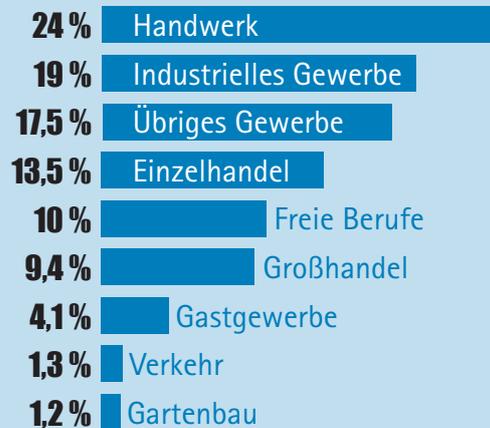
neue Arbeitsplätze

+



## 128.150

gesicherte Arbeitsplätze



# ERFOLGREICH MIT BÜRGERSCHAFT



Ausgefällene Törtchen-Kreationen und Macarons bieten Elmar Schumacher-Wahls und Pâtissier Matthias Ludwigs ihren Kunden.

## TÖRTCHENTÖRTCHEN: IMMER GUT FÜR EINE LECKERE IDEE

### Pâtisserie auf höchstem Niveau

Orangenmousse mit einer Füllung aus Tonkabohnencreme auf einem lockeren Schokobiskuit, verziert mit einem Kumquatscheibchen: Diese Törtchenkreation heisst „Santana“. Doch erst, wenn man sich an dem süßen Kunstwerk satt gesehen hat, mag man mit der Kuchengabel dem optischen das Geschmackserlebnis folgen lassen.

#### Der Name ist Programm

TörtchenTörtchen heißt die Kölner Pâtisserie von Elmar Schumacher-Wahls und Matthias Ludwigs. Beide haben im vergangenen Jahr die zu klein gewordenen Backstube in vier Mal so große Räumlichkeiten verlagert und dabei in deren Umbau und die Maschinenausstattung eine knapp sechsstellige Summe investiert. Die Bürgerschaftsbank ging für das Darlehen ins Obligo und ermöglichte mit einer Mikromezzaninbeteiligung zusätzlich die Finanzierung von Betriebsmitteln.

Die Produktpalette von TörtchenTörtchen umfasst zwölf Sorten Törtchen, Macarons und Tartes sowie 19 erlesene Pralinés. Den Weg zum Kunden finden die süßen Kreationen über drei Verkaufsfilialen mit Cafés in Köln und eine Verkaufsstelle in Düsseldorf. Eine Reihe der insgesamt etwa 80

Produkte können auch im Onlineshop bestellt werden.

Unter der Leitung des gelernten Kochs und Konditormeisters Matthias Ludwigs, 2009 vom Restaurantführer „Gault Millau“ zum Pâtissier des Jahres gewählt, werden in Köln-Riehl jede Woche 3.000 Törtchen und ebenso viele Macarons hergestellt. Beide Backwaren erfreuen sich großer Beliebtheit und haben einen Anteil von 35 Prozent am Gesamtumsatz der Firma, der sich im vergangenen Jahr auf 1,4 Millionen Euro belief.



Von den zwölf Törtchensorten haben nur vier einen Stammplatz im Sortiment, acht Törtchen sind immer wieder neue Kreationen von Matthias

Ludwigs, der regelmäßig in zwei Back-TV-Sendungen des WDR auftritt und bislang vier Bücher rund ums Backen und die Pralinenherstellung geschrieben hat.

#### Torten für jeden Anlass

Selbstverständlich backt und liefert die Pâtisserie auf Bestellung auch große Torten mit einem Durchmesser von bis zu 28 Zentimetern, zum Beispiel für Caterings, für Hochzeiten oder Geburtstage, die Hauseinweihung oder welche Gelegenheiten sich sonst für den Genuss feinen Kuchens bieten. Wem Torten in Standardgröße zu klein sind: Ludwigs hat auch schon Kuchen mit einem Meter Durchmesser gebacken – für die tausendste „Stern-TV“-Sendung und die „ultimative Chartshow“.

Zwei Mal pro Woche finden bei TörtchenTörtchen Kurse für Backbegeisterte und Pralinenliebhaber statt. „Sie sind mit jeweils zwölf Teilnehmern immer ausgebucht, obwohl wir gar keine Werbung dafür machen“, sagt Ludwigs. Seine Antwort auf die Frage nach seinem persönlichen süßen Favorit überrascht: „Eis mag ich am liebsten.“ Bevorzugt die importierte japanische Sorte Yuzu-Sauerrahm.



[www.toertchentoertchen.de](http://www.toertchentoertchen.de)

## Wo deutsche Sterne-Köche einkaufen

Wer Kulinarisches schätzt, für den können Rezepte von Sterne-Köchen eine anregende Lektüre sein und Nachahmung am heimischen Herd geradezu herausfordern. Doch die von den Meistern ihres Fachs verwendeten Zutaten stellen mitunter selbst ambitionierte Hobbyköche vor Probleme, vorausgesetzt man kennt sie überhaupt. Wer hat schon chinesische Zimtblüten, Tonkabohnen, Annatto-samen, grünen Kardamom oder flüßiges Langustenaroma im Küchenschrank? Und wo kann man solche Zutaten kaufen? Am besten dort, wo die deutschsprachige Kochelite selbst einkauft - bei Bos Food in Meerbusch.

### Mit Reis fing alles an

400 Kilogramm kanadischer Wildreis, den er für einen Freund verkaufte, veranlassten den Koch und Sommelier Ralf Bos zur Gründung eines Delikatessengeschäfts in Düsseldorf. Nachdem er einige Tonnen kanadischen Wildreis verkauft hatte, nahm er weitere Reissorten in sein Produktprogramm auf. Doch seine Gastronomiekunden verlangten nach neuen, zusätzlichen Produkten, und Ralf Bos besorgte sie.

Nach einem Jahr hatte er rund 40 Produkte im Angebot, beschäftigte drei Mitarbeiter und machte 300.000 Mark

Umsatz. Von Anfang an folgte der Koch einer Philosophie, die unverändert gilt: „Nur beste Produkte führen zu erstklassigen Gerichten“.

### Rasantes Wachstum

1990 gründete Ralf Bos die Bos Food GmbH und erweiterte sein Produktangebot kontinuierlich. Das Unternehmen wuchs rasant, „anfänglich ist der Umsatz jedes Jahr um 20 Prozent gestiegen“. Die Finanzierung des Unternehmenswachstums unterstützte auch die Bürgschaftsbank, indem sie 2000 und 2005 für jeweils sechsstellige Kredite ins Obligo ging. Da die Räumlichkeiten in Düsseldorf nicht erweiterungsfähig waren, baute Ralf Bos 2000 im benachbarten Meerbusch eine neue, 1.500 Quadratmeter große Firmenzentrale.

Der aktuelle Katalog von Bos Food für den gastronomischen Fachhandel und die Spitzengastronomie ist fast 400 Seiten dick und dürfte auch ausgefallene kulinarische Wünsche erfüllen. Das Sortiment umfasst nicht weniger als 12.000 Artikel in 27 Produktgruppen, beispielsweise: Rogen vom Fliegenden Fisch, Granatapfel-Sirup, Orangenblütenwasser, Osirisbrötchen (ein Gebäck), frische Wasabiwurzeln, Schinken vom Iberico-Bellota-Schwein, 150 Sorten Olivenöl und

Dutzende Kaviarsorten („Beluga ist der beste“). Selbstverständlich umfasst das Bos-Sortiment auch Weine aller Provinzen und ausgesuchte edle Champagner. Zu den hochpreisigsten Lebensmitteln gehören Trüffel, schwarze kosten durchschnittlich 1.000 Euro pro Kilo; weiße sind seltener, ihr Kilopreis liegt bei 3.000 Euro.

### Deutschlands „Trüffelpapst“

Kaum jemand kennt sich mit Trüffeln besser aus als Ralf Bos, der in Gastronomiekreisen als „Trüffelpapst“ Deutschlands gilt. Er importiert den



begehrten Pilz seit 24 Jahren Tag für Tag aus Italien, Spanien und Frankreich. Am deutschen Trüffel-Jahresimport von rund 10.000 Kilogramm hat Bos Food einen Anteil von 80 Prozent. Im vergangenen Jahr verkaufte der Delikatessenhändler Trüffel für insgesamt 3,2 Millionen Euro - rund elf Prozent seines Jahresumsatzes von 30 Millionen Euro.

Das von Ralf Bos verfasste Fachbuch „Trüffel und andere Edelpilze“ erscheint inzwischen in der vierten Auflage und wurde 2007 mit der Goldmedaille der Gastronomischen Akademie Deutschland ausgezeichnet. Im vergangenen Jahr wurde Bos, den die Zeitschrift „Der Feinschmecker“ in ihre Hall of Fame wählte, eine weitere Auszeichnung zuteil: Die Gastronomie- und Foodbranche ernannte ihn zum „Grand Seigneur des Jahres“ und Bos Food wurde als bestes Unternehmen seiner Branche ausgezeichnet. Im Dezember 2014 wurden Ralf Bos und seine Firma von der FAZ zum besten Händler/Produzenten des Jahres gewählt.



Ralf Bos in der Meerbuscher Unternehmenszentrale, in der sich auch ein Delikatessengeschäft befindet

[www.bosfood.de](http://www.bosfood.de)

DIE MÜLHEIMER WELES GMBH

## Geschäftsprinzip „trial and error“

Welches Produkt würde sich zur Fußballweltmeisterschaft 2006 wohl gut verkaufen lassen, überlegten Marc Wehning und Stephan Lesniak ein Jahr zuvor. Die Antwort war naheliegend: Fußbälle. Also ließen der Informatiker und der Betriebswirt, beide damals 30 Jahre alt, für 50.000 Euro in China Fußbälle herstellen und importierten sie nach Deutschland.

„Die Bälle haben sich super verkauft“, erinnert sich Wehning, der mit Lesniak im Juni 2006 die Weles GmbH gründete. Deren Geschäftszweck war der Großhandel mit Werbeartikeln wie USB-Sticks, Einkaufstaschen, bedruckten Kugelschreibern und Promotion-Drachen. Inzwischen ist daraus der Geschäftsbereich „Blue Chili Promotions“ geworden: individuell konzipierte Werbeartikel für Unternehmen.

### Hilfe zur Vorfinanzierung

Mit der wachsenden Zahl großer Unternehmenskunden wurden die Produktionsmengen größer und damit auch die von Weles vorzufinanzierenden Kosten – ein Problem, wenn Kreditsicherheiten fehlen. 2009 sagte die Bürgschaftsbank dem noch jungen Unternehmen erstmals eine Ausfallbürgschaft für eine sechsstellige Kontokorrentlinie zu, 2013 sicherte sie ein ebenfalls sechsstelliges Betriebsmitteldarlehen ab. 2014 gewährte die Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW Weles eine Beteiligung aus dem Mikromezzanifonds, und in diesem Jahr ermöglichte sie dem Unternehmen die Erschließung weiterer Märkte mit einer sechsstelligen stillen Beteiligung. „Wir würden hier nicht sitzen, wenn es die Bürgschaftsbank nicht gäbe“, räumt Marc Wehning ein.

*„Wir würden hier nicht sitzen, wenn es die Bürgschaftsbank nicht gäbe.“*

# ERFOLGREICH MIT BÜRGSCHAFT



Kompromisslos bei der Produktqualität: die geschäftsführenden Gesellschafter Marc Wehning, Olaf Werwie und Stephan Lesniak (von links)

„Gartenfreude“ heißt der zweite Weles-Geschäftsbereich: Er bietet Gartenmöbel, Pflanzgefäße und Sichtschutzwände aus Polyrattan sowie Bodenbeläge, Gartengeräte und Deko-Artikel. Mehr als zehn Jahre hat Olaf Werwie für ein auf diesem Sektor tätiges Unternehmen gearbeitet, bevor er 2011 ebenfalls als geschäftsführender Gesellschafter bei der Weles GmbH einstieg. Ein großer Kunde für die in China, Vietnam und Taiwan hergestellten Gartenmöbel ist der Versandhändler Amazon; Weles erwirtschaftet mit ihnen einen erheblichen Teil seines Jahresumsatzes.

### Das ‚trial and error‘- Prinzip

„Wir lassen von neuen Produkten Kleinserien produzieren und probieren aus, was funktioniert“, erläutert Wehning das Geschäftsprinzip von „trial and error“. Im E-Commerce ist prinzipiell die Welt der Markt, und das Urteil der Verbraucher über ein Produkt ist nicht verhandelbar: Top oder Flop. Dies wird sich für Weles auch beim dritten, noch jungen Geschäftsbereich „Packenger“ mit einem Gesamtumsatzanteil von zurzeit zehn Prozent erweisen. Zu seinem Produktsortiment gehören neben extrem leichten, aber stabilen Koffern auch

Umhängetaschen und Geldbörsen. Vielfliegern bietet die Business Line des Koffersortiments eine zusätzliche Annehmlichkeit – luftgefederte Räder.

### Qualität und Sicherheit

Gemeinsam ist allen Weles-Produkten, dass sie „höchsten deutschen Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen“ genügen und unter sozialverträglichen Bedingungen produziert werden. „Wir auditieren alle Produktionsstätten vor Ort und beauftragen externe Labore mit der Prüfung und Überwachung des Herstellungsprozesses“, sagt Wehning. Bereits 2009 ist das Mülheimer Unternehmen der „Business Social Compliance Initiative“ beigetreten, die sich für eine Verbesserung der Sozialstandards in den weltweiten Lieferketten einsetzt.



[www.weles.eu](http://www.weles.eu)

# Sie nimmt jetzt China und Osteuropa ins Visier

Wenn ein Arzt seinem Patient ein Medikament verschreibt, das nicht standardmäßig angeboten wird, etwa eine Salbe oder eine Tinktur, dann stellt es der Apotheker nach ärztlichem Rezept her. Die benötigten Substanzen liefert ihm die Euro OTC Pharma GmbH aus Bönen. Sie handelt mit rund 400 pharmazeutischen Wirk- und Hilfsstoffen in großen Mengen von Herstellern in aller Welt und versorgt damit in Deutschland 400 Apotheken direkt und weitere 20.000 über den pharmazeutischen Großhandel mit handelsüblichen Einheiten.

Abnehmer von Substanzen wie etwa Aluminiumsulfat, Betacarotin, Capsaicin oder Curcuma-Extrakt sind neben Apotheken aber auch Krankenhäuser und die Pharmaindustrie. Was in Apotheken in kleinen Fläschchen oder Töpfchen verkauft wird, kommt bei Euro OTC Pharma zum Teil in großen Fässern an und wird erst nach einer strengen Qualitätsprüfung weiterverarbeitet. So benötigt das Unternehmen beispielsweise jährlich eine Tonne des Hormons Progesteron, das in Anti-Aging-Cremes verarbeitet wird, 600 Kilogramm des Antibiotikums Erythromycin und 800 Kilogramm Boswellia, indischen Weihrauch, dessen Nutzen bei Entzündungs- oder Tumorerkrankungen durch kleinere klinische Studien etwa in der Rheumatologie oder Gastroenterologie untersucht wird.

„Es gibt 13 Millionen apothekenpflichtige Rezepturen“, weiß Jürgen Beyer. Er hat vor zwölf Jahren die Euro OTC Pharma GmbH im Zuge eines Management-Buy-Outs übernommen und ist heute geschäftsführender Gesellschafter der Beyer Global Healthcare GmbH, der Holding der Euro OTC Pharma Gruppe, zu der fünf (Vertriebs-) Unternehmen und zwei Laborbetriebe gehören.



Seit 2005 exportiert sein Unternehmen auch Nahrungsergänzungsmittel (Vitamine und Mineralien) unter der Marke „EuRho® Vital“, bislang in den Mittleren und Nahen Osten mit den Schwerpunkten Iran und Türkei. 2013 hat Jürgen Beyer China, Osteuropa und Russland als neue Märkte ins Visier genommen und für die Markterschließung eine von der Bürgschaftsbank garantierte stille Beteiligung der Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW in Höhe von einer Million Euro in Anspruch genommen. „Mein Antrag wurde unproblematisch bearbeitet und sehr zügig zugesagt.“

*„Mein Antrag wurde unproblematisch bearbeitet und sehr zügig zugesagt.“*

Mehr als die Hälfte der Beteiligungssumme wird der Markteintritt in China verschlingen. Denn dort gelten – anders als in Europa – Nahrungser-

gänzungsmittel als Medikamente und müssen deshalb eine aufwendige Registrierung durchlaufen, bevor sie verkauft werden dürfen. Ähnlich verhält es sich in zahlreichen osteuropäischen Staaten. Natürlich gibt es dort auch einheimische Anbieter für Vitamine und Mineralien, aber „„Made in Germany“ steht in diesen Ländern für Sicherheit und hohe Qualitätsstandards, zumal es hier um Arzneimittel geht“, sagt Beyer.

Die in Deutschland geltenden hohen Qualitätsstandards können den Umsatz der Unternehmensgruppe stark beflügeln. Bereits in der Vergangenheit konnte Beyer mit Nahrungsergänzungsmitteln Umsatzzuwachsraten von jährlich 20 bis 30 Prozent erzielen. 2014 erwirtschaftete die Beyer Global Healthcare GmbH mit hundert Mitarbeitern einen Umsatz von 20 Millionen Euro.

[www.euro-otc-pharma.de](http://www.euro-otc-pharma.de)



Geschäftsführer Jürgen Beyer im Prüflabor mit Produkten der Marke EuRho® Vital-Produkten

# ERFOLGREICH MIT BÜRGSCHAFT

DIE CP AUTOSPORT GMBH ENTWICKELT RENNSPORT-KOMPONENTEN

## Gewicht ist der entscheidende Faktor



Thomas Casey vor einem Audi GT: Der Sportwagen wird von einem 400 PS starken 2,5-Liter-Turbomotor angetrieben.

Was immer die CP autosport GmbH mit Sitz am Flughafen Paderborn/Lippstadt entwickelt oder produziert – die Komponenten aus verschiedenen Materialien müssen möglichst leicht sein, aber dennoch extremen Belastungen standhalten. Denn eingebaut werden Antriebswellen und Querlenker, Tanks und Karosserieversteifungen in Fahrzeuge, die im Rennsport an den Start gehen. Gewicht – möglichst wenig – ist dort das Nonplus-ultra; es kann über Zehntelsekunden und damit über Sieg oder Niederlage entscheiden.

Das weiß der geschäftsführende Gesellschafter Thomas Casey, dessen Kundenliste sich wie ein Who is Who der internationalen Rennsportszene liest: Audi und BMW, Lamborghini und Porsche, Skoda und Toro Rosso. „Wir übernehmen die Entwicklung

DIE SMT SCHLEIFSTEIN MASCHINENTECHNIK GMBH MISCHT HEUTE IN DER WELTMARKTSPITZE MIT

## „Die Bürgschaften waren für mich Gold wert“

Direkt nach seinem Maschinenbaustudium stieg Diplom-Ingenieur Karsten Koert 1998 als Konstrukteur bei einem Siegener Maschinenbauunternehmen ein – und machte rasch Karriere. Bereits vier Jahre später war er als Technischer Leiter für das operative Gesamtgeschäft verantwortlich. Ihm standen alle Türen offen. 2003 dann der Schock: Eines Tages verabschiedete sich der Geschäftsführer des Unternehmens mit seiner Sekretärin und ward nie mehr gesehen.

Während der zweijährigen Liquidationsphase führte Koert im Benehmen mit den Eigentümern das operative Geschäft ohne Inanspruchnahme von Kreditmitteln fort. Dann entschloss sich der damals 32-Jährige zu einem mutigen Schritt: Er gründete mit der SMT Schleifstein Maschinentechnik GmbH eine neue Firma und übernahm die Beschäftigten und Anlagen des liquidierten Unternehmens. Für die fast siebenstelligen Investitionssumme ging die Bürgschaftsbank ins Obligo. „Ohne Bürgschaft wäre meine Firmen-

gründung viel schwieriger, wenn nicht gar unmöglich gewesen“, sagt Koert.

Fünf Jahre später befindet sich die SMT auf Expansionskurs, eine neue Produktionshalle muss gebaut werden. Für den hohen sechsstelligen Kredit zur Finanzierung dieser Inves-

tion sagt die Bürgschaftsbank erneut eine Ausfallbürgschaft zu. Und noch im gleichen Jahr engagiert sich die Bürgschaftsbank ein drittes Mal, verbürgt für das prosperierende Siegener Unternehmen einen siebenstelligen Kontokorrentkredit.



SMT-Produkte sind weltweit bei Bödenherstellern und Behälterbauern im Einsatz.

neuer Komponenten, fertigen Prototypen und produzieren Kleinserien“, erklärt der 48-Jährige.

#### Wie alles begann

Bis 2009 war Casey Vorstand für Vertrieb und Technik eines Bürener Spezialisten für Leichtbau-Komponenten, die in der Luft- und Raumfahrt Verwendung finden. Zugleich war der staatlich geprüfte Kraftfahrzeugtechniker geschäftsführender Gesellschafter der Autosport-Schwes-tergesellschaft dieses Unternehmens. Im September 2011 hat er sie zusammen mit einem Investor im Zuge eines Management-Buy-Outs für eine siebenstellige Summe übernommen. Ermöglicht hat den Deal die Bürgschaftsbank, die das Ausfallrisiko für ein Darlehen von fast 900.000 Euro übernahm. Mittlerweile beschäftigt Thomas Casey 170 Mitarbeiter, der



letztjährige Umsatz betrug 26,5 Millionen Euro. Tendenz: steigend. Denn die Nachfrage nach Leichtbaukomponenten generiert der Rennsport selbst. Weil Sicherheit oberste Priorität hat, werden stark beanspruchte Fahrzeugkomponenten nach jedem Rennen ausgetauscht. Inzwischen zeigen für die leichten Rennsport-Komponenten der CP autosport GmbH auch Serienhersteller Interesse. Denn wer für elektrische

Antriebe schwere Batterien ins Auto einbauen muss, versucht an anderer Stelle Gewicht zu sparen. Damit werden für die automobilen Serienfertigung die Antriebswellen interessant, die Caseys Unternehmen „aus einem völlig neuen Material“ und bislang konkurrenzlos herstellt: Sie sind 40 Prozent leichter als herkömmliche Antriebswellen.

[www.cp-autosport.com](http://www.cp-autosport.com)

*„Ohne Bürgschaftsbank wäre meine Firmengründung viel schwieriger, wenn nicht gar unmöglich gewesen.“*

#### „Sensationelle Geschichte“

Die Ausfallbürgschaften ermöglichen Koert die Finanzierung von Investitionen und ebnet damit der Schleifstein Maschinentechnik den Weg in die Weltmarktspitze. „Alles in allem ist das eine sensationelle Geschichte“, meint der 47-jährige geschäftsführende Gesellschafter. „Die Bürgschaften waren für mich Gold wert.“

Heute gehört das Siegener Unternehmen mit seinem Produktspektrum in der Oberflächentechnik und der Umformtechnik weltweit „zu den Top 2 oder Top 3“, in der Reinigungstechnik für Stahl- und Aluminiumbleche, die im Automobilbau verarbeitet werden, ist es sogar Weltmarktführer – ein hidden champion aus dem Siegerland.



Karsten Koert vor einer Querbürstmaschine zur Trockenreinigung von Karosserieaußenhautblechen. SMT ist mit dieser Anlage Weltmarktführer.

„Wir sind ein Spezialmaschinenbauer mit festem Produktprogramm“, erklärt Karsten Koert. Produziert werden die oft tonnenschweren Anlagen in vier Hallen mit insgesamt 3.300 Quadratmetern Fläche, die Exportquote liegt bei rund 75 Prozent. Im US-Bundesstaat Michigan unterhält SMT eine Vertriebs- und Servicetochter, und in Shanghai („China ist unser größter Markt“) soll noch 2015 eine eigene Gesellschaft für Service und Vertrieb gegründet werden.

Mit 68 festangestellten und rund 20 freien Mitarbeitern erwirtschaftete die SMT Schleifstein Maschinentechnik GmbH im vergangenen Jahr rund 20 Millionen Euro Umsatz. Und Koert setzt für die Zukunft weiter auf Expansion: „Wir werden unser USA-Geschäft mittelfristig deutlich verstärken.“

[www.schleifstein.de](http://www.schleifstein.de)



Unternehmensgründer und Beiratsvorsitzender Ortwin Goldbeck

## WIE DIE GOLDBECK GMBH FÜHREND IN IHRER BRANCHE WURDE

### „Ich brauchte Freiheit für meine Ideen“

Mit 30 Jahren war Ortwin Goldbeck Ingenieur für Stahlbautechnik, Schweißfachingenieur und Schlossermeister – und nach zwei Jahren Arbeit in der väterlichen Schmiede fest entschlossen, sein eigenes Unternehmen zu gründen. „Ich wollte Stahlbau machen, und ich brauchte Freiheit für meine Ideen“, sagt der heute 76-jährige Unternehmensgründer.

Als Problem erwies sich die kalkulierte Investitionssumme von 500.000 DM für die Gründung des Stahlbauunternehmens, eingeständenermaßen „nicht gerade eine Kleinigkeit“, zu- mal Ortwin Goldbeck seiner Hausbank kaum Sicherheiten bieten konnte. Erst eine Bürgschaft der damaligen Kreditgarantiegemeinschaft Handwerk ebnete Goldbeck den Weg zum eigenen Unternehmen. „Ich war zwar vom Erfolg überzeugt, aber ohne Bürgschaft hätte ich den Kredit nicht bekommen.“ Die Betriebsöffnung am 1. September 1969 auf einer Arbeitsfläche von 1.500 Quadratmetern und mit acht Facharbeitern war für Goldbeck „der

entscheidende Tag in meinem beruflichen Leben“.

Der erste große Auftrag für „Goldbeckbau“ war die Dachkonstruktion für eine Spedition. Zehn Jahre später war das Unternehmen der größte Stahlkonstruktionsbauer in Ostwestfalen und beschäftigte 150 Mitarbeiter. Die 1980er-Jahre mit stagnierendem Wachstum erforderten eine strategische Neuausrichtung der Goldbeck GmbH, die damals 180 Beschäftigte zählte und einen Jahresumsatz von 20 Millionen DM erwirtschaftete.

„Das fertige Gebäude muss unser Produkt sein“, beschloss die dreiköpfige Geschäftsführung. Zugleich wurde die Idee geboren, mit selbst hergestellten Systemelementen Bürogebäude, Hallen und Parkhäuser individuell zu bauen. „Diesen Systemgedanken haben wir in der Bauindustrie am weitesten entwickelt“, sagt Ortwin Goldbeck.

„Konzipieren, Bauen und Betreuen“ ist seit den 1990er-Jahren der Schwerpunkt im Goldbeck-Leistungsspek-

*„Ich war zwar vom Erfolg überzeugt, aber ohne Bürgschaft hätte ich den Kredit nicht bekommen.“*

trum. 2008 überschritt der Jahresumsatz erstmals die Milliardengrenze.

Heute, 46 Jahre nach ihrer Gründung, ist die Goldbeck-Gruppe mit mehr als 40 Standorten in Deutschland und dem europäischen Ausland sowie sechs Werken hier zu Lande, in Polen und Tschechien führend im gewerblichen und kommunalen Hochbau. Goldbeck baut jedes zweite Parkhaus in Deutschland und ist beim Bau von Logistikhallen Marktführer in Deutschland, Polen, Tschechien und der Slowakei. Im Geschäftsjahr 2014/15 betrug der Umsatz 1,8 Milliarden Euro. Goldbeck beschäftigt konzernweit mehr als 3.700 Mitarbeiter, darunter 1.000 (Bau-)Ingenieure und 200 Architekten. 400 Mitarbeiter wurden im vergangenen Jahr neu eingestellt.

Bereits 2007 hat Ortwin Goldbeck



Goldbeck-Objekt: Bürogebäude in Bonn



Goldbeck-Objekt: Parkhaus in Berlin

das Unternehmen an seine drei Söhne übergeben und selbst den Vorsitz im Beirat übernommen. Diese Funktion gestattet ihm, „jetzt wieder mehr Ingenieur und weniger Unternehmer zu sein“ – stets auf der Suche nach betrieblichen Optimierungspotenzialen. Dass er dabei frei über seine Zeit verfügen kann, kommt dem (bis 2014) ehemaligen Präsidenten der Industrie- und Handelskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld durchaus gelegen: „Ich muss nicht ins Büro fahren, aber ich darf noch.“

[www.goldbeck.de](http://www.goldbeck.de)

## Bürgschaftsbank sicherte Expansionskurs ab

In den meisten Fällen macht sich ein Franchisenehmer im Franchisesystem seiner Wahl mit einem Unternehmen selbstständig. Laufen die Geschäfte gut, eröffnet er ein zweites, vielleicht auch ein drittes Unternehmen. Jörg Manz besitzt mit seiner Familie inzwischen sieben Fachmärkte für Baby- und Kleinkinderbedarf innerhalb der „BabyOne Franchise- und Systemzentrale“ mit Sitz in Münster.

Die Kosten für die Übernahme der jüngsten drei BabyOne-Fachmärkte in Köln-Godorf, Krefeld und Kaarst hatte Jörg Manz mit gut einer Million Euro veranschlagt – und dies war für ihn ein Problem. Denn die vier bereits vorhandenen BabyOne-Märkte – allesamt profitabel – „hatten unsere privaten Eigenmittel aufgezehrt, und wir konnten auch keine Sicherheiten mehr stellen“, sagt Manz.

### Finanzierung mit stiller Beteiligung

Dass der Deal dennoch zustande kam, verdankt der Diplom-Informatiker nicht zuletzt der Bürgschaftsbank, bei der sich der Franchise-Unternehmer „von Anfang an gut aufgehoben“ fühlte und die für einen deutlich sechsstelligen Betrag ins Obligo ging. „Ohne Bürgschaft“, räumt Manz ein, „hätte ich die Übernahme der drei Fachmärkte vergessen können.“ Zudem ging die unter dem Dach der Bürgschaftsbank arbeitende Kapitalbeteiligungsgesellschaft NRW -KBG- eine stille Beteiligung an Manz' BabyOne-Fachmärkten in sechsstelliger Höhe ein.

Warum macht sich jemand in einem Franchisesystem für Baby- und Kleinkinderbedarf selbstständig? Manz' Antwort: „Geboren wird immer“. 1997 nahm er Kontakt zu dem inzwischen verstorbenen Firmengründer auf. Dieser bot ihm den Kauf des damals eher umsatzschwachen, von einem angestellten Filialisten geleiteten BabyOne-Fachmarkts in Mönchengladbach an, „wofür wir unser Haus und unsere Lebensversicherung verpfändet haben“.



Geschäftsführer von sieben BabyOne-Fachmärkten (v.l.): Ulla Manz, Ann-Cathrin Stolz (geb. Manz) mit Tochter Lilli und Jörg Manz

Jörg Manz und seine Frau Ulla zeigten unternehmerische Qualitäten: Sie setzten kompromisslos auf kundenorientierten Service. „Kinderzimmer und -betten, Kinderwagen, -kleidung und -spielzeug bekommen Sie andernorts auch, wobei sich die Preise im Wettbewerb angleichen. Was also unterscheidet unseren Markt von anderen?“ Es sind das Ambiente im Geschäft und ein Service, der auf die Kundenbedürfnisse eingeht.

Manz baute den Mönchengladbacher Fachmarkt um und schulte – Beratung von Frau zu Frau – seine Mitarbeiterinnen. „Im ersten Jahr nach der Über-

nahme hatten wir ein Umsatzplus von 50 Prozent, im zweiten Jahr von 40 Prozent.“ Der Unternehmer hatte auf die richtige Karte gesetzt.

Denn gut 70 Prozent der Kunden in seinen Fachmärkten sind schwangere Frauen. Sie freuen sich auf ihr Kind, und sie wollen es bestmöglich versorgt sehen – mit Krippe und Bettchen, Kleidung, Hygieneartikeln und schmußigem Spielzeug. Jeder BabyOne-Fachmarkt hält für Kinder bis zu fünf Jahren rund 10.000 Artikel bereit.

### Franchisegeber ausgezeichnet

BabyOne, nach eigenen Angaben Deutschlands größte Fachmarktkette für Baby- und Kleinkindbedarf, zwei Mal von seinen Franchisenehmern als „Bestes Franchisesystem“ ausgezeichnet und DIN-zertifiziert, betreibt heute 82 Fachmärkte in Deutschland und vier in Österreich. Zum Standard in jedem Fachmarkt gehören ein Babywickelraum, eine Stillecke und eine Kinderspielzone – damit sich die Eltern in aller Ruhe danach umsehen können, was ihrem Nachwuchs gefällt.



[www.babyone.de](http://www.babyone.de)

# DAS GESICHT DER BANK





# IMPRESSIONEN EINES TAGES



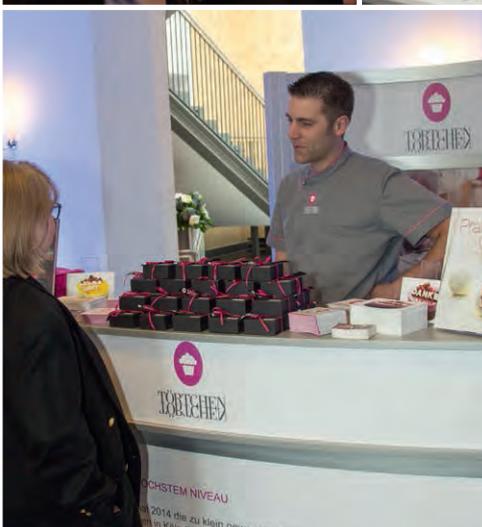
Die Bürgschaftsbank NRW sei ein „hidden champion“, sagte der nordrhein-westfälische Minister für Wirtschaft, Energie, Mittelstand und Handwerk, Garrelt Duin, in seinem Grußwort auf der 60-Jahr-Feier der Bank. Ihre Gründung sei „segensreich“ gewesen, und sie sei heute eine „unverzichtbare Einrichtung“. „Wenn es die Bürgschaftsbank nicht gäbe, müsste man sie erfinden“, meinte der Minister.

Zuvor hatte Meinolf Niemand als Aufsichtsratsvorsitzender der Bürgschaftsbank ihre Geschichte anschaulich Revue passieren lassen und darauf hingewiesen, dass die Bürgschaftsbank gegen den Bundestrend wachse.

Den beiden Grußworten folgte eine anregende Podiumsdiskussion, in der drei erfolgreiche Unternehmensgründer die Bedeutung einer Bürgschaft für ihr Geschäftsvorhaben unterstrichen: „Ohne Bürgschaft säßen wir heute nicht hier“, meinte ein geschäftsführender Gesellschafter.

Mit ihrem Leistungsspektrum präsentierten sich im Foyer des Zeughauses vier von der Bürgschaftsbank geförderte Unternehmen: die Patisserie TörtchenTörtchen, die Weles GmbH, die CP autosport GmbH und die Euro OTC Pharma GmbH, deren Geschäftsführer den Gästen gerne Auskunft gaben.

Der Podiumsdiskussion schloss sich ein künstlerisches Potpourri an, das den Gästen im Neusser Zeughaus ein ums andere Mal kurzweilige Unterhaltung bot. Verschiedene Künstler sowie – ganz in blau – das schweigsame, aber omniprésente Quartett „Living dolls“ sorgten ebenso für abwechslungsreiche Unterhaltung wie eine Jazz-Band mit instrumentaler Musik und a-capella-Gesang.









#### IMPRESSUM

Bürgschaftsbank Nordrhein-Westfalen GmbH Kreditgarantiegemeinschaft, Hellersbergstraße 18, 41460 Neuss  
 Lothar Galonska (v.i.S.d.P.), Telefon 02131 5107-0, Telefax 02131 5107-333, E-Mail: info@bb-nrw.de, Internet: www.bb-nrw.de  
 Konzept und Redaktion: DIE MEDIEN PROFIS, Haan. Gestaltung & Grafik: Aki Huck, Druck: digit Medienproduktion  
 Bildnachweis: Land NRW, O. Tjaden (2 oben), HWK Südwestfalen (2), www.motorbloeckchen.com (3 oben links, 4), Wolfgang Bathe (3 oben rechts, 8 oben links, 18-23 alle Bilder), DIE MEDIEN PROFIS (3 unten rechts, 7 Mitte, 8 Mitte, 10 oben, 11 unten, 12 oben, 13 unten, 14 oben, 15 unten), privat (6, 7 unten, 8 unten), Akbar Huck (9 Infografik), TörtchenTörtchen (3, 10), Bos Food (11), Beyer Global Healthcare (13), SMT Schleifstein (14 unten), CP autosport (15 oben), Goldbeck (16)

